

III.

Wie wir miteinander umgehen

Transaktionen, Strokes und Gestaltung der Zeit

7. Transaktionen

Du sitzt da und liest dieses Buch. Ich komme ins Zimmer und sage: „Guten Tag!“ Du blickst auf und antwortest: „Tag!“

In diesem Augenblick haben wir eine einfache *Transaktion* abgeschlossen.

Eine Transaktion findet statt, wenn ich dir in irgendeiner Weise anbiete, mit dir in Verbindung zu treten, und du, zu mir hingewandt, darauf reagierst. Es handelt sich also um ein Hin und Her. Fachlich gesprochen wird die Eröffnung der Kommunikation, also das Hin, die „Ansprache“, als *Stimulus* bezeichnet. Das Her oder die Antwort nennt man dann die *Reaktion*.

Damit haben wir die formelle Definition einer Transaktion: *Ein Transaktions-Stimulus plus eine Transaktions-Reaktion*. Berne sah in der Transaktion die „Grundeinheit alles sozialen Miteinanders“.

Wir beide setzen unser Gespräch nun fort. Als Reaktion auf dein „Tag!“ frage ich vielleicht „Na, wie ist es dir heute gegangen?“ und du antwortest dann deinerseits. Damit erhalten wir eine Folge von Transaktionen. Die Reaktion in jeder vorhergehenden Transaktion dient der nächsten als Stimulus. Jede Kommunikation unter den Menschen erfolgt in Gestalt derartiger Abfolgen von Transaktionen.

Bei der *Analyse von Transaktionen* benutzen wir das Ich-Zustands-Modell zur Erklärung dessen, was während eines solchen Kommunikationsprozesses abläuft.¹

Komplementärtransaktionen

Ich frage dich: „Wie spät ist es?“ Du antwortest: „Ein Uhr.“ Wir haben im Hier und Jetzt Informationen ausgetauscht, unsere Worte klingen erwachsen, und unser Stimmklang sowie unsere Körpersignale bestätigen, daß wir im Erwachsenen-Ich sind.

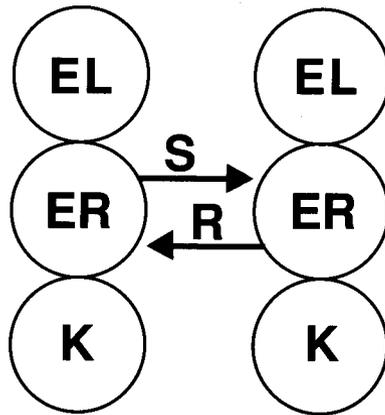


Abbildung 7. 1: Komplementär-Transaktion (Paralleltransaktion) zwischen den beiden Erwachsenen-Ich-Zuständen

Die Abbildung 7.1 gibt diese Transaktion zwischen zwei Erwachsenen-Ich-Zuständen wieder. Die Pfeile zeigen die Richtung jeder Mitteilung auf. Wer das fachgerecht ausdrücken will, kann diese Pfeile als *Vektoren*, d.h. als Träger einer Mitteilung (einer Frage, einer Anweisung, eines Aufrufs usw.) bezeichnen. Die Abkürzung S heißt einfach „Stimulus“, und R heißt „Reaktion“. Als ich mich mit der Bitte um Information an dich wandte, war ich in meinem Erwachsenen-Ich. Das deutet wir dadurch an, daß der „S“-Pfeil von dem ER-Kreis in meinem Ich-Zustands-Diagramm ausgeht. Ich wollte, daß du meine Ansprache, in diesem Fall also die Frage, in deinem Erwachsenen-Ich aufnimmst. Deshalb zeigt der Pfeil auf das ER in deinem Diagramm.

Mit deiner sachlichen Antwort bist du auch aus deinem Erwachsenen-Ich gekommen und hast damit gerechnet, daß ich die Information in meinem ER aufnehmen würde.

Der „R“-Pfeil weist also zurück von deinem ER-Kreis zu meinem.

Dies ist ein Beispiel für eine *Komplementärtransaktion*, im Deutschen auch häufig als *Paralleltransaktion* bezeichnet. Eine solche Transaktion wird folgendermaßen definiert: *Eine Komplementär- oder Paralleltransaktion liegt dann vor, wenn die Pfeile im Diagramm parallel verlaufen und der Kommunikationspartner aus dem angesprochenen Ich-Zustand heraus reagiert.* Mach dir klar, wieso diese Definition auf die ER-ER-Transaktion in unserem Beispiel zutrifft.

Die Abbildung 7.2 zeigt eine andere Art von Paralleltransaktionen. Diesmal treten Eltern- und Kind-Ich miteinander in Verbindung.

Der Abteilungsleiter blickt auf, als der Sachbearbeiter zehn Minuten zu spät zur Tür herein kommt. Er geht in sein Eltern-Ich und knurrt ihn an: „*Schon wieder zu spät! So geht das ja nun nicht!*“

Der Sachbearbeiter duckt sich und murmelt in seinem Kind-Ich: „*Entschuldigung! Soll nicht mehr vorkommen.*“

Mit seinem elternhaften Knurren will der Abteilungsleiter erreichen, daß der Sachbearbeiter ihn aus dem Kind-Ich heraus wahrnimmt. Also geht der „S“-Pfeil von seinem EL-Kreis zum K-Kreis des Sachbearbeiters. Und natürlich geht der Sachbearbeiter in sein Kind-Ich. Die gemurmelte Entschuldigung soll den Abteilungsleiter in seinem Eltern-Ich besänftigen. Das kommt dadurch zum Ausdruck, daß der „R“-Pfeil entsprechend eingezeichnet wird.

Es ist leicht festzustellen, daß auch dieses Beispiel der Definition einer Paralleltransaktion entspricht.

Zwei weitere Möglichkeiten für Paralleltransaktionen lauten: EL zu EL und zurück, und K zu K und zurück. Entwirf für jede dieser Möglichkeiten ein Transaktionsdiagramm, und denk dir für beide ein paar Texte aus, sowohl für den jeweiligen Stimulus wie auch für die Reaktion.

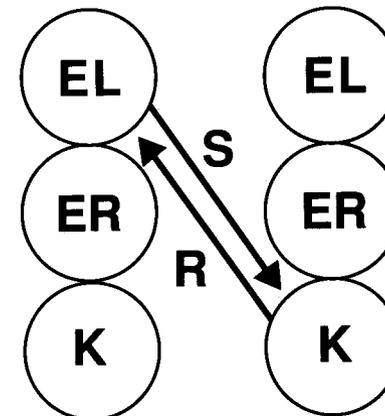


Abbildung 7. 2:

EL → K, K → EL: Komplementär- oder Paralleltransaktion

Eine detailliertere Analyse der Transaktion bekommen wir, wenn wir das funktionelle Modell heranziehen.

Beispiel:

Fritz (läßt sich in den Sessel fallen): „Mein Gott, bin ich müde! Also jetzt brauchte ich eine Massage von dir. Magst du?“

Martha (breitet lächelnd die Arme aus, in warmem Ton):
„Aber sicher doch.“

Auch hier kommt es zu einer Paralleltransaktion. Der Stimulus geht vom fK zum fEL und die Reaktion vom fL zurück zum fK (Abbildung 7.3).

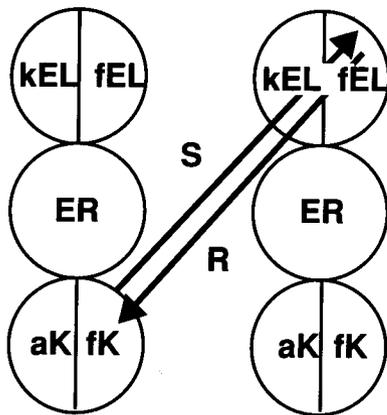


Abbildung 7.3:

fK → fEL, fEL → fK: Komplementär- oder Paralleltransaktion

Die erste Kommunikationsregel

In einer Paralleltransaktion geschieht das, was zu erwarten war. Als ich dich nach der Uhrzeit fragte, also eine Information haben wollte, habe ich damit gerechnet, daß du aus deinem Erwachsenen-Ich heraus reagieren würdest, und das hast du auch getan. Und als der Abteilungsleiter den Sachbearbeiter angeknurrt hat, erwartete er eine Entschuldigung aus dem Kind-Ich und bekam sie auch.

Ein Gespräch kann durchaus aus einer Abfolge von Paralleltransaktionen bestehen. Dann erweckt die ganze Folge oder *Sequenz* den Eindruck, als könne man schon vorhersagen, was jetzt kommt.

Abteilungsleiter: „Mit der Entschuldigung ist es nicht getan! Das passiert in dieser Woche nun schon zum dritten Mal.“

Sachbearbeiter (im Tonfall kleinlaut): „Es tut mir wirklich leid, Herr Müller. Ich bin halt im Verkehr steckengeblieben.“

Abteilungsleiter: „Also kommen Sie mir bloß nicht damit! Dann hätten Sie eben früher abfahren müssen ...!“

Ein solches Hin und Her kann endlos so weiter gehen, bis den Gesprächspartnern der Atem ausgeht oder bis sie beschließen, etwas anderes zu tun.

Damit erhalten wir unsere *erste Kommunikationsregel*:

Solange die Pfeile in den einzelnen Transaktionen parallel verlaufen, die Transaktionen also komplementär sind, kann die Kommunikation unbegrenzt weitergehen.

Wir sagen keineswegs, daß sie „weitergehen wird“, sondern sie „kann weitergehen“. Dieses Gespräch wird natürlich nach einer gewissen Zeit auch wieder beendet werden. Aber solange die Transaktionen komplementär bleiben, solange also eine Paralleltransaktion auf die andere folgt, gibt es im Kommunikationsprozeß selbst nichts, was den glatten Fluß vom Stimulus und Reaktion unterbrechen würde.

Such dir ein Gespräch aus, das aus einer Abfolge von Paralleltransaktionen vom Erwachsenen-Ich zum Erwachsenen-Ich besteht. Dann tu das Gleiche für einen Austausch zwischen EL und K, EL und EL und zwischen K und K. Dann mach dir klar, ob für jedes dieser Gespräche auch die erste Kommunikationsregel gilt.

Bei einer Gruppenarbeit setzt euch zu zweit zusammen und veranschaulicht euch jede Art eines solchen Austauschs im Rollenspiel. Probiert dabei einmal aus, wie lange ihr eine solche Sequenz von Paralleltransaktionen durchhalten könnt.

Überkreuztransaktionen

Ich frage dich jetzt: „Wie spät ist es denn?“ Du stehst auf, läufst rot an und brüllst los: „Wie spät? Wie spät? Da fragen Sie auch noch? Jetzt kommen Sie *schon wieder* zu spät!. Wie stellen Sie sich das eigentlich vor?“

Das ist natürlich nicht die ER-Reaktion, die ich mit meiner ER-Frage hatte anregen wollen. Du bist statt dessen in einen ärgerlichen Eltern-Ich-Zustand gegangen. Durch dein Geschimpfe forderst du mich auf, aus meinem ER heraus und in mein Kind zu gehen. Die Abbildung 7.4 zeigt das Transaktionsdiagramm für unser Hin und Her.

Dies ist ein Beispiel für eine Art von *Überkreuztransaktion*. Sie wird so genannt, weil die Pfeile im Diagramm bei diesem Transaktionstyp sich im allgemeinen kreuzen.

„Überkreuz“ kennzeichnet auch sehr gut, was bei dieser Art von Hin und Her zwischen den Beteiligten läuft. Wenn du mich anbrüllst und damit meinen Stimulus durchkreuzest, „kommen wir hintereinander“, wir liegen „überkreuz“, und der Fluß unserer Kommunikation wird jäh gestört oder unterbrochen.

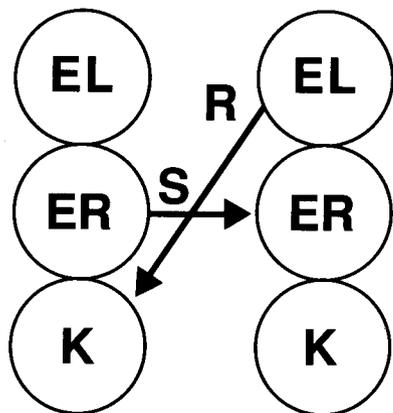


Abbildung 7. 4:
ER → ER, EL → K: Überkreuztransaktion

In der Sprache der Fachleute: Eine *Überkreuztransaktion* kommt zustande, wenn die Pfeile im Transaktionsdiagramm nicht parallel verlaufen, anders gesagt, wenn der Gesprächspartner aus einem anderen Ich-Zustand reagiert als dem, welcher angesprochen war.

Nehmen wir noch einmal die Szene zwischen dem Abteilungsleiter und dem Sachbearbeiter, der zu spät kommt. Der Sachbearbeiter kommt herein, und der Abteilungsleiter knurrt ihn aus dem Eltern-Ich an. Aber statt sich zu ducken und sich zu entschuldigen, sieht der Sachbearbeiter seinen Chef ganz normal an und antwortet mit ruhiger Stimme: „Ich höre, Sie sind ärgerlich, und ich verstehe durchaus, warum. Bitte sagen Sie mir, was ich jetzt tun kann, um das in Ordnung zu bringen.“

Damit hat er den EL-K-Stimulus des Abteilungsleiters durch seine ER-ER-Reaktion durchkreuzt, wie das in der Abbildung 7.5 dargestellt ist. Auch hier wirkt die Reaktion in gewisser Weise störend ein auf den

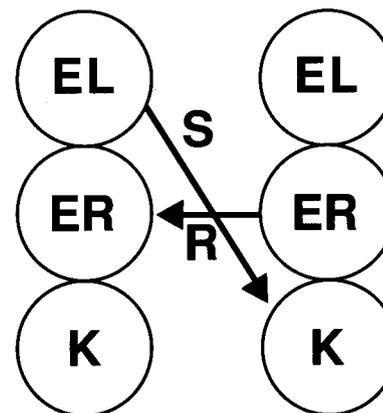


Abbildung 7. 5: EL → K, ER → ER: Überkreuztransaktion

Kommunikationsfluß, der von dem Gesprächspartner erwartet worden war, welcher den Stimulus ausgesandt hatte.

Um festzustellen, ob es sich im Einzelfall um eine *Überkreuztransaktion* handelt, müssen wir manchmal das detailliertere funktionelle Modell heranziehen. Ein Beispiel:

Fritz (läßt sich in den Sessel fallen): „Mein Gott, bin ich müde! Also jetzt brauche ich eine Massage von dir. Magst du?“

Martha (legt die Stirn in Falten, sieht ihn von oben herab an und sagt mit schroffer Stimme): „Du spinnst wohl! Meinst du, ich hätte Zeit für Massagen?“

Sie beantwortet Fritzens K-EL-Stimulus mit einer EL-K-Reaktion. Auf dem üblichen Diagramm mit der Ich-Zustands-Darstellung erster Ordnung stellt sich diese Transaktion als Paralleltransaktion dar. Aber wir haben doch den Eindruck, daß hier etwas überkreuz verlaufen ist. Das wird deutlich, wenn wir die funktionellen Ich-Zustands-Kreise nicht senkrecht, sondern waagrecht unterteilen. Wir setzen dann üblicherweise das kEL ganz oben hin, das fEL darunter und im Kind-Ich das fK auf die obere Hälfte und schließlich das aK ganz unten hin. Wenn wir unser Transaktionsdiagramm nun so zeichnen, wie wir das in der Abbildung 7.6 getan haben, sehen wir, daß Martha aus ihrem kEL heraus und nicht aus ihrem fEL reagiert hat. Sie wendet sich nicht an Fritzens fK, sondern an sein aK, und damit verlaufen die Pfeile überkreuz.

Die zweite Kommunikationsregel

Bei einer Überkreuztransaktion besteht eine gewisse Wahrscheinlichkeit, daß derjenige, dessen Stimulus durchkreuzt worden ist, in den vom Gesprächspartner angesprochenen Ich-Zustand gehen wird. Vielleicht bemüht er sich dann aus diesem neueingenommenen Ich-Zustand heraus um Paralleltransaktionen.

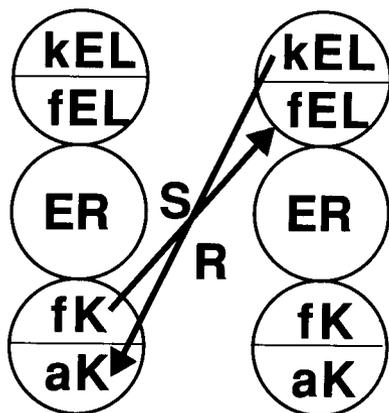


Abbildung 7. 6: fK → fEL, kEL → aK: Überkreuztransaktion

Wenn ich dich nach der Uhrzeit frage, und du brüllst mich an, weil ich zu spät gekommen bin, werde ich wahrscheinlich ins angepaßte Kind gehen und mich entschuldigen. Oder ich werde aus dem gleichen Ich-Zustand heraus rebellisch: „Ich kann ja schließlich nichts dafür. Ich versteh überhaupt nicht, weshalb Sie sich so aufregen.“ Darüber vergesse ich vollkommen, daß ich eigentlich wissen wollte, wie spät es ist.

Die zweite Kommunikationsregel besagt:

Die Überkreuztransaktion bedeutet eine Störung in der Kommunikation; soll diese wieder glatt ablaufen, muß einer der Gesprächspartner oder müssen beide den Ich-Zustand wechseln.

Eine solche „Störung“ in der Kommunikation wird vielleicht kaum wahrgenommen, ähnlich als wenn bei einem ruhigen Flug die Maschine plötzlich durch einen leichten Stoß erschüttert wird, der weiter nicht auffällt. Im Extremfall aber kann es dazu kommen, daß beide Gesprächspartner wütend aus dem Zimmer rennen, die Tür hinter sich zuwerfen und nie wieder miteinander reden.

Eric Berne hat mathematisch nachgerechnet, daß es, theoretisch gesehen, zweiundsiebzig verschiedene Möglichkeiten gibt, wie Überkreuztransaktionen aussehen können. Für die Praxis kommen zum Glück nur wenige in Betracht, und das sind vor allem zwei, die am häufigsten vorkommen. Entweder wird ein ER-ER-Stimulus durch eine K-EL-Reaktion gekreuzt, oder es kommt zu einer EL-K-Reaktion.

Laß dir Beispiele dafür einfallen, wie es aussieht, wenn ein ER-ER-Stimulus durch eine K-EL-Reaktion durchkreuzt wird. Wie geht es im Gespräch wohl weiter, wenn der erste Gesprächspartner, der die Reaktion vernimmt, dann in sein EL gehen und aus diesem Ich-Zustand heraus eine Paralleltransaktion eröffnen würde?

Nun mach das Gleiche, wenn ein ER-ER-Stimulus durch eine EL-K-Reaktion durchkreuzt wird.

Und schließlich gib ein Beispiel für das, was passiert, wenn ein ER-ER-Stimulus durch eine Reaktion von K zu K gekreuzt wird. Zeichne dafür das Transaktionsdiagramm, und mach dir dabei klar, daß parallel verlaufende Pfeile *nicht in jedem Fall* bedeuten, daß eine Paralleltransaktion vorliegt.

Bei Gruppenarbeit macht zu zweit wieder ein Rollenspiel, bei dem jede Transaktion gekreuzt wird. Jedesmal wenn dein Gesprächspartner etwas sagt, achte darauf, welchen Ich-Zustand er oder sie bei dir angesprochen hat. Geh dann in einen anderen Ich-Zustand und reagiere daraus. Der oder die andere kreuzt dich dann seinerseits (ihrerseits). Beobachte einmal, wie lange du die Sequenz durchhalten kannst, ohne in Paralleltransaktionen zu verfallen. Wenn ihr fertig seid, tauscht euch aus über das, was ihr bei dieser Übung erlebt habt. Was war der Unterschied zu der vorigen Übung, bei der ihr darauf geachtet habt, daß nur Paralleltransaktionen erfolgt sind?

Verdeckte Transaktionen

Bei einer *verdeckten Transaktion* werden zwei Botschaften gleichzeitig übermittelt. Eine davon ist eine *offene* Botschaft; man spricht auch von einer Botschaft *auf der sozialen Ebene*. Die andere ist eine verdeckte Botschaft oder eine Botschaft *auf der psychologischen Ebene*.

Der Inhalt, der auf der sozialen Ebene übermittelt wird, geht oft vom

ER zum ER. Die Botschaften auf der psychologischen Ebene verlaufen zumeist vom EL zum K oder vom K zum EL.

Ehemann: „Was hast du mit meinem Hemd gemacht?“

Ehefrau: „Das hab ich dir in den Schrank gehängt.“

Wenn wir uns an den gedruckten Text halten, würden wir sagen, daß es sich hier um eine Paralleltransaktion vom Erwachsenen-Ich zum Erwachsenen-Ich handelt. Für die soziale Ebene trifft das auch zu. Aber jetzt führen wir uns den Hergang noch einmal vor Augen, und zwar mit dem Tonband und gleichzeitig auf dem Bildschirm.

Ehemann (schroff, mit einer Satzmelodie, bei der die Tonhöhe gegen Ende des Satzes absinkt; Gesichtsmuskeln angespannt und Augenbrauen zusammengezogen): „Was hast du mit meinem Hemd gemacht?“

Ehefrau (mit zitternder Stimme, die nach oben geht; zieht die Schultern hoch, läßt den Kopf sinken und schaut vorsichtig unter ihren erhobenen Augenbrauen hervor): „Das hab ich dir in den Schrank gehängt.“

Auf der psychologischen Ebene haben wir es mit einem parallelen Austausch EL-K, K-EL zu tun. Wenn wir die Botschaften, die auf dieser Ebene übermittelt werden, in Worte fassen würden, dann würde das so klingen:

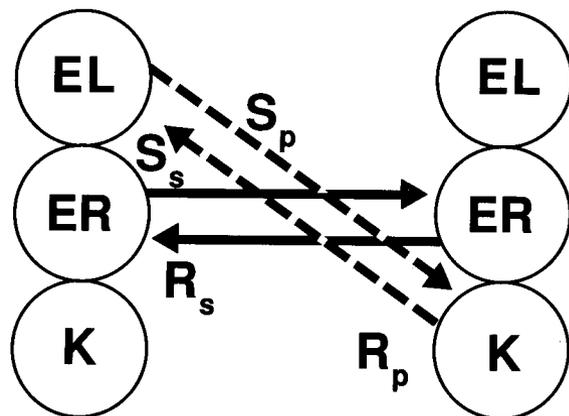


Abbildung 7.7:

Verdeckte Transaktion des „Duplex“-Typs
(oder „Eigenkreuzung“): Soziale Ebene ER → ER, ER → ER;
Psychologische Ebene EL → K, K → EL.

Ehemann: „Du bringst ständig mein Zeug durcheinander!“

Ehefrau: „Ich tu ja alles, was ich kann, und immer schimpfst du noch.“

So ergibt sich das Transaktionsdiagramm der Abbildung 7.7. Wir zeichnen Stimulus und Reaktion auf der sozialen Ebene als durchgezogene Pfeile ein und bezeichnen sie mit einem S_s bzw. R_s . Die gestrichelten Pfeile geben Stimulus und Reaktion auf der psychologischen Ebene wieder, also S_p und R_p .

Jede verdeckte Transaktion dieser Art, bei der eine soziale Botschaft von ER zu ER einen Austausch zwischen EL und K auf der psychologischen Ebene (weniger häufig von K zu K oder von EL zu EL) überdeckt, wird als *Duplextransaktion* oder *Eigenkreuzung* bezeichnet, eben weil die verdeckt übermittelte psychologische Botschaft die eigene ausgesprochene Botschaft auf der sozialen Ebene kreuzt.

Eric Berne hat auf eine andere Art verdeckter Transaktion verwiesen, die er als *anguläre Transaktion* oder *Winkeltransaktion* bezeichnete. Dabei wende ich mich an dich mit einem Stimulus von ER zu ER auf der sozialen Ebene. Aber meine geheime Botschaft geht von meinem Erwachsenen-Ich an dein Kind-Ich.

Natürlich hoffe ich, daß du auf meine unausgesprochene Aufforderung eingehst und meine gesprochenen Worte mit einer Kind-Reaktion beantwortest. Als Lehrbuch-Beispiel dafür nimmt man gern den Verkäufer, der einen Kunden zu einem Impulskauf verleiten will.

Verkäufer: „Die Kamera ist natürlich das Beste, was wir führen. Aber ob Sie sich das leisten können?“

Kunde (trotzig): „Genau die nehme ich!“

Im Transaktionsdiagramm in der Abbildung 7.8 sieht man, daß die Pfeile S_s und S_p nun einen Winkel bilden, daher der Name für diese Transaktion.

Natürlich hätte es durchaus sein können, daß das Gespräch anders verlaufen wäre:

Verkäufer: „... aber ob Sie sich das leisten können?“

Kunde (nachdenklich): „Ja, da haben Sie schon recht. Für mich ist das einfach zu teuer. Nett, daß Sie mich darauf aufmerksam gemacht haben.“

Hier hat das Manöver des Verkäufers versagt, mit seiner Abschlußtechnik ist es ihm diesmal nicht gelungen, das Kind-Ich des Kunden zu ködern oder, wie man auch sagt, zu „haken“. In dem Beispiel wird gut deutlich, was bei allen Transaktionen zu beachten ist. Wenn ich einen Transaktionsstimulus an dich richte, kann ich damit niemals AUTO-

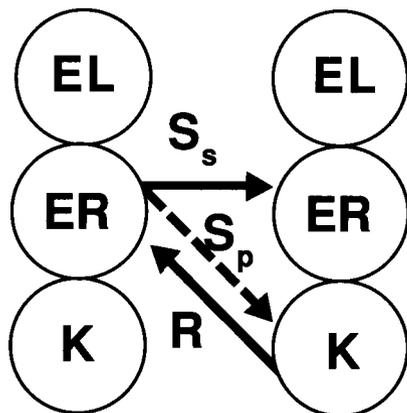


Abbildung 7. 8:

Verdeckte Transaktion des angulären Typs oder Winkeltransaktion

MATISCH BEWIRKEN, daß du einen bestimmten Ich-Zustand einschaltest. Ich kann dich damit lediglich dazu EINLADEN, aus diesem Ich-Zustand heraus zu reagieren.

Dritte Kommunikationsregel

Die „dritte Regel“ von Berne besagt: *Bei der verdeckten Transaktion fällt die Entscheidung über das weitere Verhalten auf der psychologischen und nicht auf der sozialen Ebene.*

Berne hat geschrieben „fällt die Entscheidung“ nicht „kann fallen“. Damit behauptet er, daß in dem Augenblick, wo Menschen auf zwei Ebenen miteinander kommunizieren, das weitere Geschehen *immer* Ergebnis der geheimen Botschaften ist. Wenn wir Verhalten verstehen wollen, müssen wir auf die psychologische Ebene der Kommunikation achten.

In der Sprache der TA sprechen wir davon, daß wir Menschen das so zu betrachten haben, wie ein unvoreingenommener *Besucher aus dem All*. Berne hat das Bild von kleinen Wesen gebraucht, die vom Mars herabkommen und die Erdenbewohner beobachten. So ein Marsmensch versteht die Sprache der Menschen nicht. Er beobachtet lediglich, wie wir miteinander in Verbindung treten und bleiben, und stellt dann fest, welches Verhalten sich daraus ergibt.

Mach das einmal so wie so ein Marsbewohner. Mach dir immer die psychologische und auch die soziale Ebene klar. Überprüfe auch die Behauptung, die Berne mit solcher Sicherheit macht. Hatte er recht mit der Annahme, daß die Entscheidung über das weitere Verhalten *immer* * auf der psychologischen Ebene fällt?

Transaktionen und nonverbale Äußerungen

Bei einer verdeckten Transaktion wird die Botschaft auf der sozialen Ebene in Worten übermittelt. Wer sich auf der psychologischen Ebene verhalten will wie ein „Besucher aus dem All“, muß nonverbale Indizien beobachten. Diese kommen in den Bewegungen, der Körperhaltung, in Blick und Gesichtsausdruck und vor allem in der *Sprechweise* zum Ausdruck. Unter Sprechweise sei hier alles verstanden, was nicht übermittelt werden kann, wenn der Wortlaut einer Äußerung schriftlich festgehalten wird. Dazu gehört der Stimmklang, die Lautstärke, die Tonhöhe, der Sprechrhythmus, die Redegeschwindigkeit, die Satzmelodie u.dgl. mehr.** Feinere Hinweise lassen sich entnehmen aus der Atmung, der Muskelspannung, dem Herzschlag, der Pupillenweite, der Schweißabsonderung und so weiter.

Die Botschaften auf der psychologischen Ebene haben wir auch als „geheime Botschaften“ bezeichnet. In Wirklichkeit sind sie absolut nicht geheim, wenn du weißt, wonach du Ausschau halten mußt. Die nonverbalen Indizien stehen zwar nicht im gedruckten Text, aber wenn du sie zu lesen verstehst, findest du sie leicht.

Kleine Kinder lesen diese Indizien intuitiv. Wenn sie größer werden, bringt man ihnen systematisch bei, eine solche Intuition auszublenzen. („Laß das bleiben, Liebling, man starrt Leute nicht so an, wenn man artig ist.“) Wer die TA effektiv einsetzen will, muß sich als Erwachsener wieder darin schulen, Körperhinweise wahrzunehmen. Einen wichtigen Anfang hast du bereits dadurch gemacht, daß du die Verhaltensdiagnose der Ich-Zustände geübt hast.

Im Grunde hat jede Transaktion eine psychologische und eine soziale Ebene, nur daß die beiden bei einer verdeckten Transaktion auseinanderfallen. Die nonverbalen Botschaften strafen dabei jene Botschaften Lügen, die in Worten übermittelt werden.

* Hervorhebung vom Übersetzer.

** *Einfügungen des Übersetzers* (Im englischen Original ist lediglich von „voice tones“ die Rede, was mißverständlich sein könnte.)

Im Kapitel 5 hast du erfahren, daß die Fachbezeichnung für ein solches Auseinanderfallen *Inkongruenz* heißt. Wo du dich so verhältst wie jener „Besucher aus dem All“, hältst du Ausschau nach Stellen, wo eine Inkongruenz auftritt.

Und das führt uns nun zu einer Feststellung von breiterer Tragweite. *Wenn du Transaktionen präzise analysieren willst, mußt du bei JEDER sowohl die nonverbalen Indizien wie auch den Wortlaut bedenken.*

Denk an unser Beispiel von dem Ehemann, der seine Frau fragt, wo sein Hemd wäre. Wer lediglich die Worte liest, hat den Eindruck, es handle sich um eine ER-ER-Transaktion. Erst nach Einbeziehung der nonverbalen Hinweise hat sich herausgestellt, daß es im Grunde ein Austausch zwischen Eltern-Ich und Kind-Ich war. Wir könnten die gleichen Worte wiederholen und andere Gesamtheiten nonverbaler Indizien dazusetzen, und dann ergäbe sich jedesmal eine andere Art von Transaktion.

Probier das einmal aus. Behalte in dem Gespräch zwischen dem Ehemann und der Ehefrau den gleichen Wortlaut bei. Und dann stelle fest, wieviel unterschiedliche Transaktionsarten du ersinnen kannst, indem du in die Klammer unterschiedliche nonverbale Indizien setzt. Bei Gruppenarbeit spielt die gleiche Transaktion zwischen Mann und Frau mit unterschiedlichem nonverbalen Verhalten durch.

Alternativen

Keine Transaktionsart ist für sich genommen „gut“ oder „schlecht“.

Wenn du Kommunikation so gestalten willst, daß sie glatt fließt und vorhersehbar ist, dann bemühe dich um Paralleltransaktionen. Stellst du fest, daß dir deine Kommunikation mit einem Gesprächspartner oft unbefriedigend und sprunghaft vorkommt, so frage dich, ob ihr häufig Überkreuztransaktionen macht. Wenn das der Fall ist und du bist derjenige, der die Botschaft des Gegenübers häufig durchkreuzt, dann entscheide, ob du solche Kreuzungen nicht besser vermeidest, damit der Gedankenaustausch zwischen euch glatter abläuft.

Doch stell dir einmal vor, der langweiligste Kollege bei dir im Büro setzt alles daran, einen endlos glatten Kommunikationsablauf mit dir zustandezubringen! Oder deine Nachbarin von nebenan hat sich gerade

zu dir gesetzt, um ihr Tagespensum an Jammergegeschichten loszuwerden, wo du nur in Ruhe deinen Kaffee trinken wolltest... In so einer Situation bist du vielleicht froh, wenn du den glatten Ablauf stoppen kannst, indem du die Ansprache mit deiner Reaktion in voller Absicht kreuzest.

In seinem Artikel *Alternativen* hat Stephen Karpman die Behauptung aufgestellt und erläutert, wir hätten freie Verfügung über unsere Transaktionen und könnten jederzeit diejenigen einsetzen, die uns paßten. Vor allem könnten wir neue Weisen des Umgangs miteinander beschließen und damit ausbrechen aus den vertrauten, unbefriedigenden „festgefahrenen“ Gesprächsmustern mit anderen Menschen.²

Im Betrieb entschuldigt sich Maria in einem fort und rechtfertigt sich andauernd. Ihre Gruppenleiterin besetzt die entgegengesetzte Position, kritisiert Maria ständig und sagt ihr, wie alles eigentlich sein müßte.

Gruppenleiterin: „Sehen sie, dieser Bericht gehört auf ein *kleines Blatt.*“

Maria: „Oh, das tut mir leid. Hab ich mal wieder falsch gemacht.“

Gruppenleiterin: „Na schön, das haben Sie ja nicht absichtlich gemacht. Aber ich hab extra ein Rundschreiben rumgeschickt über die kleinen Formate.“

Maria: „Ich will ja diese Rundschreiben auch lesen, aber ehrlich gesagt habe ich in der letzten Zeit soviel zu tun gehabt...“

Die beiden scheinen festgefahren auf der Schiene kritisches Eltern-Ich – angepaßtes Kind-Ich. Wenn Maria schließlich beschließt auszuweichen, wie kann sie dann ihre Alternativen nutzen?

Karpman schreibt: „Es geht darum, 'das zu verändern, was da läuft, und sich in jeder möglichen Weise davon freizumachen'. Um das zu erreichen, mußt du deinen Gesprächspartner aus seinem Ich-Zustand herausbringen oder deinen eigenen Ich-Zustand verändern oder beides.“ Er stellt vier Bedingungen auf, die erfüllt sein müssen, damit diese Strategie funktioniert.

Ein Ich-Zustand oder beide müssen wirklich wechseln.

Die Transaktion muß durchkreuzt werden.

Das Thema soll sich ändern.

Das alte Thema wird dann vergessen.

Unserer Meinung nach kommt es ganz wesentlich auf die erste und zweite Bedingung an. Wir glauben, daß die nächsten beiden „fakultative Zugaben“ sind, obwohl sie im allgemeinen ebenfalls zu beobachten sind.

Gruppenleiterin: „Dieser Bericht gehört auf ein *kleines* Blatt.“

Maria (macht ein total zerknirschtes Gesicht, sackt in sich zusammen und schlägt sich mit der Hand vor die Stirn): „Um Gottes willen, was hab ich da wieder falsch gemacht. Können Sie mir dies eine Mal noch verzeihen, Frau Lehmann?“

Gruppenleiterin: (bricht in Lachen aus).

Maria ist in ihr spielendes freies Kind übergewechselt, statt sich im angepaßten Kind zu entschuldigen. Die Gruppenleiterin hat Marias Einladung, ins freie Kind zu gehen, ihrerseits angenommen.

Das Kreuzen aus dem freien Kind heraus ist nur *eine* Alternative.

Vielleicht würde Maria doch erst die gängige Form des Durchkreuzens aus dem Erwachsenen-Ich ausprobieren.

Maria (nimmt Bleistift und Schreibblock zur Hand): „Also, ich notiere mir das jetzt: Welches Format soll ich in Zukunft für solche Berichte nehmen?“

Immer, wenn du den Eindruck hast, du bist in einer unbefriedigenden Folge von Transaktionen festgefahren, hast du die Alternative, die Äußerungen deines Gegenübers aus irgend einem der fünf Anteile des funktionellen Ich-Zustands-Diagramms zu kreuzen. Du kannst dich an jeden dieser fünf Anteile bei deinem Gegenüber wenden. Karpman behauptet sogar, daß du beliebig die negativen wie auch die positiven Ich-Zustands-Anteile ansprechen kannst. Maria hätte sich auch dafür entscheiden können, die Gruppenleiterin kurzerhand fertigmachen und dadurch die Schelte ihres negativen kritischen Eltern-Ichs zu durchkreuzen, daß sie selbst aus ihrem negativen kritischen Eltern-Ich heraus zurückschlägt:

Gruppenleiterin: „Dieser Bericht gehört auf ein *kleines* Blatt.“

Maria (richtet sich hoch auf, legt die Stirn in Falten, spricht in schroffem Tonfall): „Moment mal! Daran sind Sie doch schuld. Sie haben dafür zu sorgen, daß das auch bis zu uns durchkommt.“

Wir halten es für sinnvoll, daß du dich am Anfang beim Ausprobieren von Alternativen an die positiven Anteile der Ich-Zustände hältst. Auf jeden Fall setze dein Erwachsenen-Ich ein für die Entscheidung darüber, welche Art des Durchkreuzens dir die Resultate bringt, die du in angemessener und sicherer Weise herbeiführen möchtest.

Du hast nie eine Garantie dafür, daß dir ein solches Vorgehen den gewünschten Erfolg bringt, also daß dein Kreuzen den anderen wirklich in einen neuen Ich-Zustand bringt. Geht die Sache daneben, dann probiere einmal, deinen eigenen Ich-Zustand zu wechseln und eine andere Art des Kreuzens zu versuchen.

Stell dir eine Situation vor, in der du den Eindruck hattest, auf einer allzu bekannten, unbefriedigenden Schiene von Paralleltransaktionen mit deinem Gegenüber festgefahren zu sein. Das könnte eine Situation am Arbeitsplatz sein. Vielleicht geht es dir auch in einer engen persönlichen Beziehung so. Nimm das funktionelle Modell und stelle fest, aus welchen Ich-Zustands-Anteilen du selbst und aus welchen dein Gegenüber agiert.

Jetzt laß dir mindestens vier Weisen einfallen, in denen du deine Ich-Zustands-Alternativen einsetzen könntest, um diesen Transaktionsfluß zu durchkreuzen. Halte im Augenblick ruhig einmal jede denkbare Überkreuzungsart fest, die dir einfällt, selbst wenn sie dir für die Praxis „unmöglich“ erscheint. Suche nun aus dieser Liste potentieller Möglichkeiten eine oder auch mehrere aus, mit der oder mit denen du in geeigneter und sicherer Weise erreichen könntest, was du willst. Wenn du bestimmte Alternativen als „unangemessen“ beiseite gelassen hast, sieh sie dir noch einmal an. Denke dabei daran, daß du die Möglichkeit hast, jeden deiner Ich-Zustände zu gebrauchen.

Ein Kreuzen, das völlig unüblich wirkt, ist manchmal genau das, was am besten funktioniert.

Gebrauche dein Erwachsenen-Ich, um Ungewöhnliches zu trennen von dem, was wirklich unsicher ist.

Erprobe deine Alternativen in der wirklichen Situation und sieh, was sie dir bringen.

In der Gruppe kann jeder, der will, eine „festgefarene“ Situation beschreiben, aus der er heraus will. Andere Gruppenmitglieder lassen sich dann, wie es ihnen gerade kommt, denkbare Alternativen einfallen und spielen jeden Einfall im Rollenspiel durch. Derjenige, der sein Problem lösen will, nimmt jede Idee zur Kenntnis, die in einem solchen „Ideenwirbel“ (Brainstorm) vorgebracht wird, aber nimmt dazu in keiner Weise Stellung, bis er alle Anregungen aufgenommen hat. Dann liegt es bei ihm, sich zu entscheiden, ob er eine Möglichkeit, mehrere oder keine nützen will. Wenn er aber einen Vorschlag umsetzt, so tut er das in eigener Verantwortung, und kann nicht andere dafür haftbar machen.